PLAN DE DÉVELOPPEMENT ET POLITIQUE FINANCIÈRE

1988-89

FINANCEMENT
DES ENTREPRISES

SOGIC

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
DES INDUSTRIES CULTURELLES
QUÉBEC

SOMMAIRE

PLAN DE DÉVELOPPEMENT 1988-89 3

CHAPITRE 1 LE CONTEXTE 5

CHAPITRE 2 BILAN ET PERSPECTIVES 7

CHAPITRE 3 LES ORIENTATIONS SECTORIELLES 11

LES ARTS D'INTERPRÉTATION 12
L'AUDIOVISUEL 13
LA CÂBLODISTRIBUTION 13
LE DISQUE 14
LE LIVRE 15
LE LOGICIEL 15
LES MÉDIAS ÉCRITS 16
LES MÉTIERS D'ART ET LES ARTS VISUELS 16
LE PATRIMOINE IMMOBILIER 17
LA RADIO 17
LES TÉLÉCOMMUNICATIONS 17
LA TÉLÉVISION 17

CHAPITRE 4 LES PRIORITÉS 19

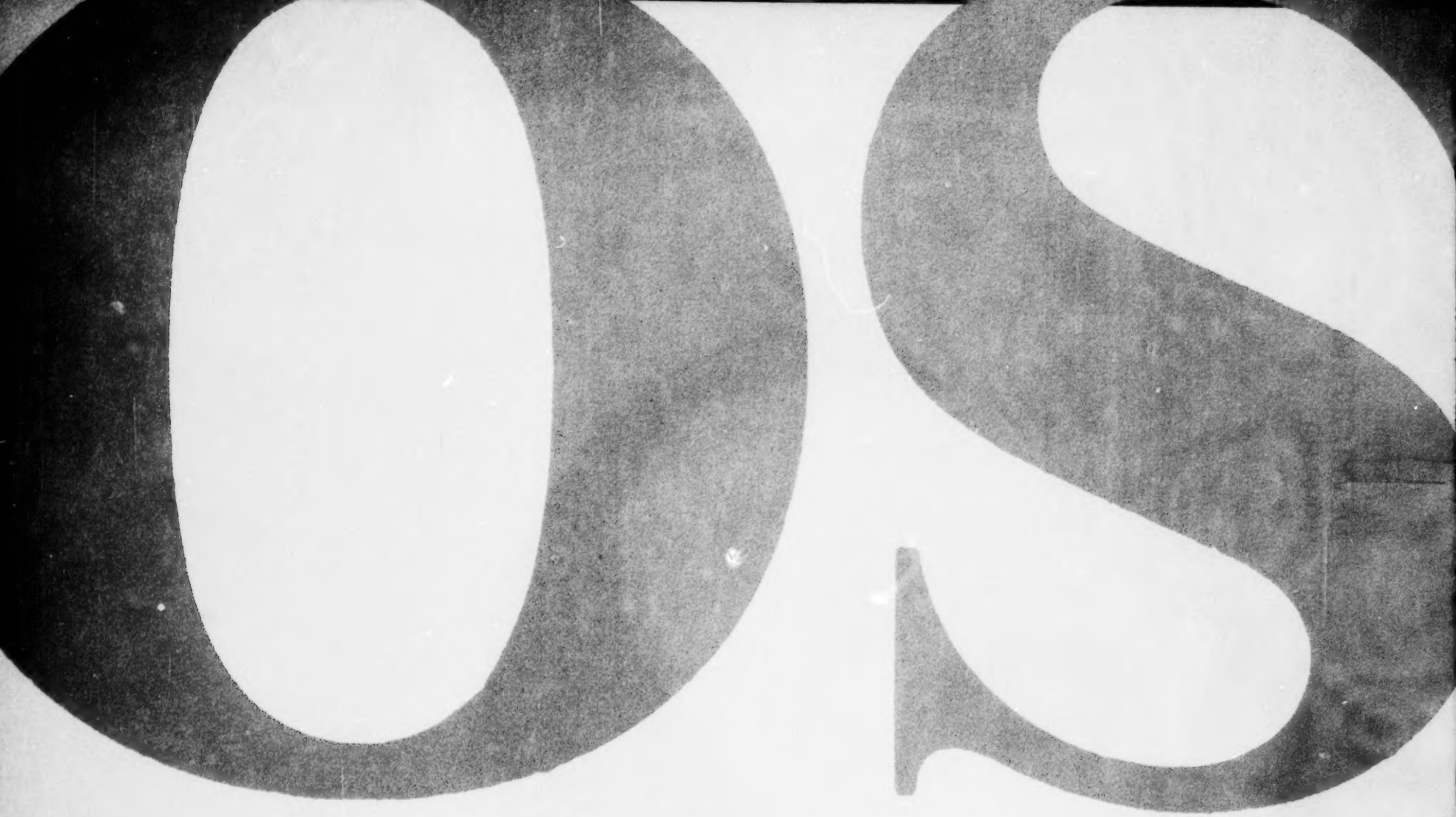
POLITIQUE FINANCIÈRE 22

PLAN DE DÉVELOPPEMENT 1988-89

Le plan de développement a pour objectifs de :

1 — déterminer les orientations qu'entend suivre la SOGIC en ce qui concerne le financement des entreprises, dans chacun des secteurs qui relèvent de son mandat ;
2 — identifier les principales priorités d'actions pour l'année 1988-89.

Les orientations et les priorités d'actions ont été pensées et choisies afin de permettre une plus grande cohérence dans les actions de soutien financier de la Société.



CHAPITRE 1

LE CONTEXTE

La loi 59 modifiant la Loi sur le cinéma et la Loi sur la Société de développement des industries de la culture et des communications a été sanctionnée par l'Assemblée nationale le 17 décembre 1987.

La Société générale des industries culturelles, la SOGIC, a pour objets de :

a) favoriser la création et le développement des entreprises œuvrant dans les domaines :

- du livre
- du cinéma
- des services de communication, notamment la télévision, la radio, la câblodistribution, la magnétoscopie, l'audiovisuel, les journaux, les périodiques et le logiciel
- du disque, du vidéodisque et de la vidéocassette
- des arts d'interprétation, notamment le théâtre, le spectacle, la musique, la danse et la chanson
- des métiers d'arts
- du patrimoine immobilier et de la muséologie ;

b) de contribuer à accroître la qualité, l'authenticité et la compétivité des produits de ces entreprises et d'en assurer la diffusion.

Par ailleurs, cette Loi prévoit l'approbation à chaque année par le Gouvernement du plan de développement de la SOGIC (article 29). Le présent document présente donc les orientations et les priorités 1988-89 qu'entend poursuivre la Société en ce qui concerne le financement des entreprises. Le plan d'aide financière en matière de cinéma et de télévision (articles 20 et 21) fait l'objet d'un document spécifique.

CHAPITRE 2

BILAN ET PERSPECTIVES

Cette section présente, sous forme de tableaux, la synthèse des opérations de financement de l'ex-SODICC en date du 31 décembre 1987.

À la lecture, nous pouvons constater que :

- le volume d'autorisations de financement a tendance à se stabiliser depuis quelques années ;
- l'année 1987-88 se termine selon les estimés prévus ;
- depuis quelques années le nombre de dossiers se maintient autour de 70 clients avec une légère augmentation prévisible cette année ;
- les dossiers prioritaires de développement (classement « C ») représentent 27 % du portefeuille ;
- le capital de risque (classe 1 de la politique financière) représente plus de 86 % des interventions ;
- les cas de sauvetage d'entreprises ne représentent que 8 % des prêts autorisés ;
- les arts d'interprétation comptent pour 36 % des autorisations. Il s'agit surtout de prêts à court terme pour des besoins de trésorerie dans le domaine de la production ;
- le financement des entreprises audiovisuelles connaît encore cette année une croissance importante avec des autorisations de plus de 3,5 millions $;
- l'industrie du logiciel arrive au troisième rang des autorisations, comme c'est le cas depuis 1986 ;
- pour l'année 1988-89, on prévoit :
  - une croissance légère du nombre de clients ;
  - un volume d'autorisations qui atteindra 14,1 millions $;
  - des dossiers de développement qui représenteront environ 30 % du portefeuille ;
  - la poursuite de la même politique financière, la grille tarifaire n'étant pas modifiée.

AUTORISATIONS PAR SECTEUR 1979/80 à 1987/88

	1979/80		1980/81		1981/82		1982/83	
	NBRE	$	NBRE	$	NBRE	$	NBRE	$
ARTS D'INTERPRÉTATION	3	238 500 $	11	1 225 000 $	20	1 729 101 $	20	2 199 686 $
AUDIOVISUEL	2	453 610 $	2	400 000 $	6	426 750 $	10	916 000 $
CÂBLODISTRIBUTION							—	0 $
DISQUE	3	600 000 $	3	270 000 $	5	1 555 000 $	5	765 000 $
INFORMATIQUE							1	250 000 $
LIVRE	8	670 000 $	5	997 002 $	9	681 000 $	15	3 182 617 $
MÉDIAS ÉCRITS	1	125 000 $	2	160 000 $			3	78 000 $
MÉTIERS D'ARTS ET ARTS VISUELS	4	147 000 $	7	283 000 $	16	715 304 $	7	342 000 $
PATRIMOINE							1	450 000 $
RADIO							—	0 $
TÉLÉCOMMUNICATIONS							—	0 $
TÉLÉVISION							—	0 $
GRAND TOTAL	21	2 234 110 $	30	3 335 002 $	56	5 107 155 $	64	8 183 303 $

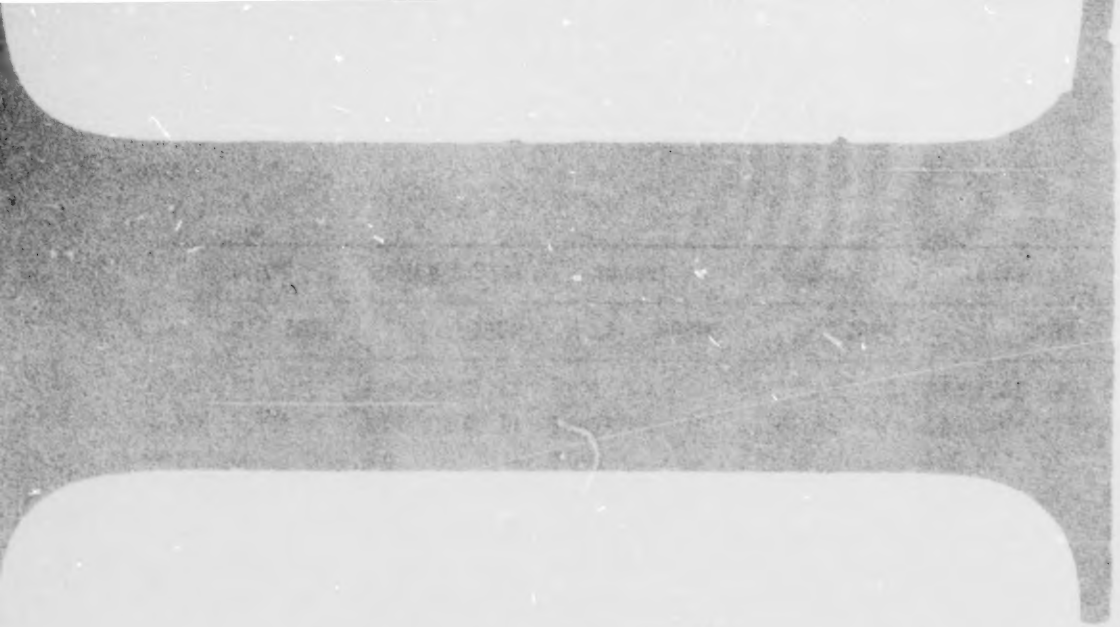
TYPES D'AUTORISATIONS 1987-88 (9 mois)

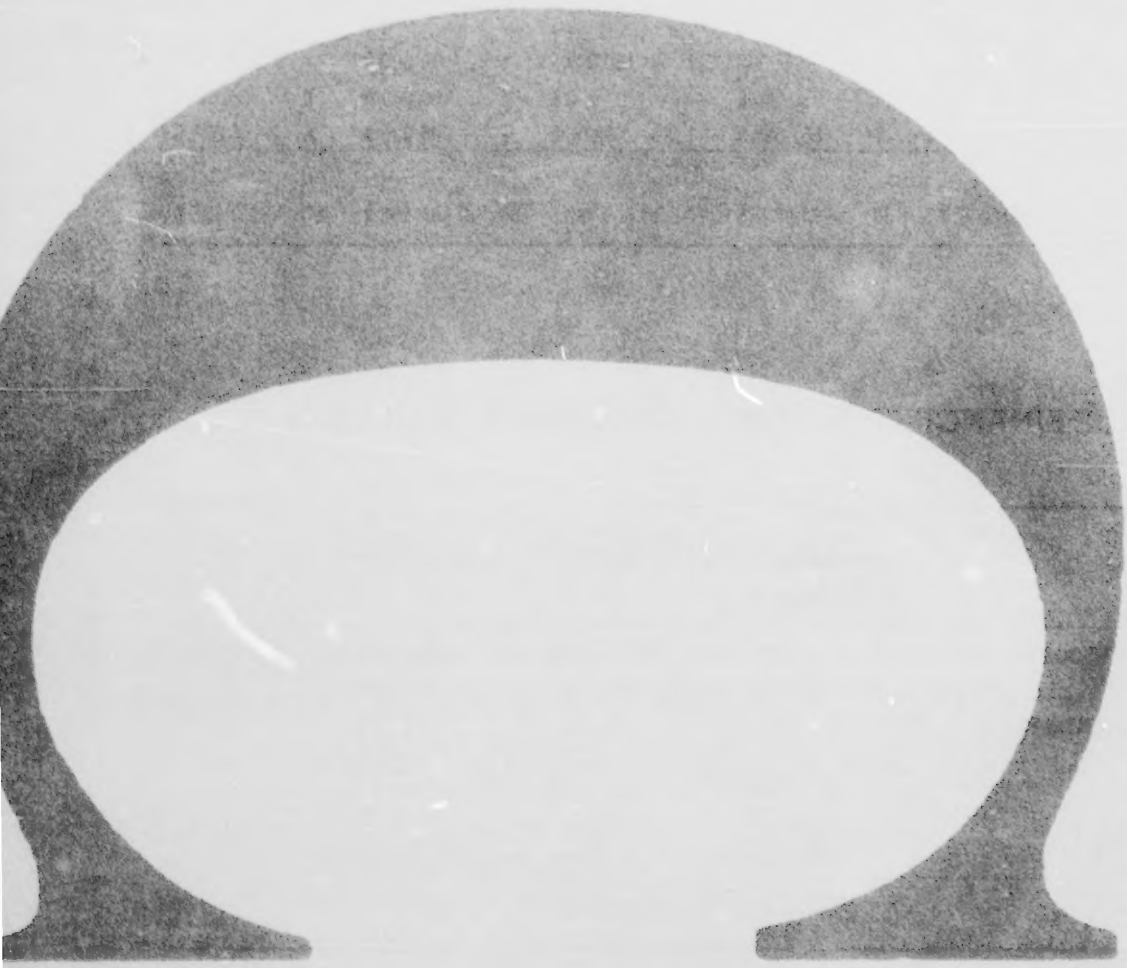
PRÊT	8 469 150 $	85,02 %
PRÊT PARTICIPANT	0 $	0,00 %
CAPITAL-ACTIONS	0 $	0,00 %
GARANTIE	1 492 500 $	14,98 %
	9 961 650 $	100,00 %

1983/84		1984/85		1985/86		1986/87		1987/88 (9 MOIS)		TOTAL	
NBRE	$	NBRE	$	NBRE	$	NBRE	$	NBRE	$	NBRE	$
24	3 007 926 $	28	2 834 751 $	27	3 427 210 $	32	4 351 000 $	**32**	**3 571 150 $**	197	22 584 324 $
11	1 266 000 $	11	1 813 600 $	8	2 631 682 $	16	2 419 645 $	**10**	**3 516 500 $**	76	13 834 787 $
—	0 $	2	20 020 $	1	20 000 $	—	0 $	**—**	**0 $**	3	40 020 $
5	875 000 $	4	1 120 000 $	3	3 030 000 $	2	340 000 $	**1**	**48 000 $**	31	8 603 000 $
10	1 285 000 $	6	731 00 $	11	1 889 000 $	11	2 318 150 $	**6**	**1 312 000 $**	45	7 785 150 $
9	634 000 $	6	453 000 $	5	703 000 $	5	668 000 $	**1**	**120 000 $**	63	8 108 619 $
—	0 $	5	235 000 $	1	175 000 $	1	50 000 $	**3**	**125 000 $**	16	948 000 $
2	226 981 $	4	249 000 $	1	250 000 $	1	80 000 $	**3**	**109 000 $**	45	2 402 285 $
—	0 $	2	76 500 $	1	2 000 000 $	—	0 $	**—**	**0 $**	4	2 526 500 $
—	0 $	—	0 $	—	0$	1	150 000 $	**1**	**60 000 $**	2	210 000 $
—	0 $	—	0 $	1	250 000 $	—	0 $	**1**	**100 000 $**	2	350 000 $
1	3 000 000 $	1	1 333 000 $	1	567 000 $	1	250 000 $	**2**	**1 000 000 $**	6	6 150 000 $
62	10 294 907 $	68	8 865 871 $	60	14 942 892 $	70	10 626 795 $	**60**	**9 961 650 $**	490	73 551 685 $

POLITIQUE FINANCIÈRE 1987-88 — CUMULATIF (9 MOIS)

	A MAINTIEN EN OPÉRATION	B EXPANSION	C DÉVELOPPEMENT	TOTAL
CAPITAUX DE RISQUE	855 000 $ 8,58 %	5 045 546 $ 50,65 %	2 699 000 $ 27,09 %	8 599 546 $ 86,33 %
PRÊTS SUR INVENTAIRES	0 $ 0,00 %	180 000 $ 1,81 %	0 $ 0,00 %	180 000 $ 1,81 %
PRÊTS SUR IMMOBILISATIONS ET RECEVABLES	0 $ 0,00 %	1 182 104 $ 11,87 %	0 $ 0,00 %	1 182 104 $ 11,87 %
TOTAL	855 000 $ 8,58 %	6 407 650 $ 64,32 %	2 699 000 $ 27,09 %	9 961 650 $ 100,00 %





CHAPITRE 3

LES ORIENTATIONS SECTORIELLES

Ce chapitre propose un tour d'horizon des différents secteurs industriels où la Société intervient pour le financement des entreprises de la culture et des communications.

Chacun des secteurs est décrit très brièvement dans un état de situation et les orientations y sont résumées de façon la plus claire et la plus concise possible.

LES ARTS D'INTERPRÉTATION

SITUATION

- Commercialisation des productions qui exigent des investissements de plus en plus considérables ;
- intensification de la recherche de sources de financement complémentaires (commandite, produits dérivés, soutien privé, etc.) ;
- efforts de structuration des entreprises (modernisation de la gestion, relève industrielle) ;
- besoin pressant au niveau de certains équipements culturels et volonté de concertation dans ce domaine.

ORIENTATIONS

LA CHANSON ET LES VARIÉTÉS (voir : priorités)

- Participer aux efforts actuels de promotion et de structuration du domaine de la chanson et des variétés en
  - participant parallèlement aux programmes de subventions au renforcement des entreprises existantes afin de leur assurer des assises plus solides pour soutenir la création ;
  - participant aux initiatives d'exportation de produits québécois du domaine de la chanson et des variétés ;
  - soutenant une mise en marché plus agressive et plus pertinente à l'exploitation optimale d'une carrière.

D'autre part, la Société poursuit les objectifs suivants :

- Contribuer à la rationalisation et à la consolidation des événements majeurs reconnus par le ministère des Affaires culturelles dont les retombées sur les industries culturelles sont importantes ;
- favoriser l'émergence de nouvelles approches de commercialisation de spectacles ;
- accompagner les projets novateurs dans le domaine de la billetterie (informatisation, regroupement, etc.) ;
- participer au financement du parc des équipements culturels selon les politiques du ministère des Affaires culturelles et dans la perspective d'un développement cohérent du secteur ;
- consolider les entreprises existantes et soutenir leurs activités de production et de gérance en vue de favoriser l'émergence de produits et de talents nouveaux ;
- développer des liens plus étroits avec le milieu des affaires (étude en cours en collaboration avec le MAC sur l'implication des PME dans le domaine des arts).

L'AUDIOVISUEL

SITUATION

- Mesures fiscales modifiées ayant, à court terme, des répercussions considérables sur le secteur de la production ;
- délais supplémentaires dans le projet de développement d'infrastructures majeures de production (Cité du cinéma et de l'audiovisuel) ;
- tendances au regroupement d'entreprises ayant pour but d'augmenter leurs capacités de production et de viser ainsi les marchés extérieurs ;
- incidences positives sur la demande avec la venue des canaux spécialisés.

ORIENTATIONS

Il est à noter qu'il est question ici uniquement de financement (prêts) aux entreprises audiovisuelles. Les différents programmes d'aide financière (subventions, investissements, primes) concernant le cinéma font l'objet d'un autre document intitulé PLAN D'AIDE.

CONSOLIDATION DES ENTREPRISES DE PRODUCTION (voir : priorités)

- Favoriser la capitalisation des entreprises existantes de production et de postproduction ;
- consolider l'industrie de la production, entre autres, en aidant les entreprises désireuses de se regrouper ;
- soutenir les entreprises (télédiffuseurs, distributeurs, producteurs indépendants) ayant des projets d'exportation ou de coproduction (voir priorités) ;
- favoriser le développement de produits compétitifs sur le marché de la francophonie par des entreprises à propriété mixte.

PRODUCTION INDÉPENDANTE (voir : priorités)

- Encourager la production télévisuelle indépendante en participant au financement d'entreprises de production déjà existantes ;
- soutenir l'émergence de nouvelles maisons de production seulement là où les promoteurs ont déjà une expérience solide en production et où l'ajout d'une nouvelle entreprise aura des effets bénéfiques sur le secteur.

SERVICES TECHNIQUES

- Maintenir une industrie de services techniques indépendante, polyvalente et moderne, capable de satisfaire les besoins accrus des producteurs.

LA CÂBLODISTRIBUTION

SITUATION

- Augmentation de l'offre télévisuelle programmée sur les canaux spécialisés ;
- bonne santé financière des entreprises existantes depuis plusieurs années ;
- phénomène accentué de regroupement d'entreprises ;
- nouvelles technologies (stéréophonie, système adressable) prêtes à être intégrées au système existant.

ORIENTATIONS (voir : priorités)

- Poursuivre nos efforts de financement de câblodistributeurs dans leurs projets de développement (augmentation de canaux, achat ou modernisation d'équipements, ajouts de services, etc.) ;
- faciliter le financement de câblodistributeurs locaux qui voudraient se regrouper, en particulier, dans le but de se doter d'infrastructures régionales communes ;
- concourir à l'effort de câbler les territoires non desservis en soutenant des projets viables économiquement (extension d'un réseau existant ou création d'une nouvelle entreprise).

LE DISQUE

SITUATION

- Reprise importante de la production en volume grâce notamment aux différents programmes de soutien étatiques ;
- plusieurs succès commerciaux démontrant la reprise générale du secteur ;
- concurrence serrée de l'offre dans la fabrication de disques audionumériques.

ORIENTATIONS

- Soutenir les compagnies de disques afin de leur permettre d'augmenter le volume et la qualité de leur production et les assister dans leurs efforts de promotion et de mise en marché ;
- participer à la structuration de l'industrie du disque québécois dans le but de la rendre plus compétitive par rapport à la concurrence étrangère et d'occuper une plus grande part du marché domestique ;
- poursuivre notre participation dans « Disque Américain », spécialement en ce qui concerne l'aspect commercialisation ;
- réaliser une meilleure concertation avec les divers intervenants au bénéfice de l'industrie du disque.

LE LIVRE

SITUATION

- Confirmation du contrôle québécois dans le secteur du matériel scolaire ;
- démonstration d'un potentiel d'exportation du produit québécois ;
- exiguïté du marché local, coûts élevés de promotion, coexistence de quelques grandes entreprises avec une multitude de petites, etc., sont des facteurs qui démontrent la fragilité de ce secteur.

ORIENTATIONS

ÉDITION (voir : priorités)
- Favoriser l'amélioration du contrôle québécois dans les différents secteurs d'édition ;
- consolider la position des éditeurs scolaires québécois sur le marchés hors Québec ;
- assurer, dans le domaine de l'édition et de la distribution, la croissance des entreprises existantes, en particulier les efforts d'exportation ou de coédition exigeant des investissements importants et des mises en commun des services ;
- ne pas encourager la création de nouvelles maisons d'édition à moins de cas exceptionnels (créneau nouveau et sans concurrence, expérience solide des promoteurs).

DISTRIBUTION ET VENTE AU DÉTAIL
- Appuyer les nouvelles formes de mise en marché visant la diversification vers d'autres biens culturels (disques, magazines, affiches, logiciels, vidéocassettes, etc.) ;
- participer aux opérations d'informatisation des librairies.

LE LOGICIEL

SITUATION

- Modifications dans les programmes d'aide au développement de nouveaux produits (PEDIR, Entente EDER) ;
- diversité de l'offre et éclosion d'entreprises à succès exploitant des créneaux spécifiques ;
- difficulté de pénétration commerciale des logiciels dans le marché domestique ;
- précarité du logiciel d'expression française ;
- retards dans l'implantation du didacticiel dans le réseau scolaire ;
- nécessité pour les entreprises d'accroître leurs dépenses de mise en marché face à une concurrence de plus en plus forte.

ORIENTATIONS

ÉDITION
- Soutenir les entreprises d'édition. Ceci devra se faire au sein d'entreprises existantes (éditeurs de logiciels « grand public », de didacticiels et de logiciels industriels ou techniques) ayant déjà initié la commercialisation de leurs produits, c'est-à-dire avec un minimum de 100 000 $ de vente de logiciels.

DISTRIBUTION (voir : priorités)
- Favoriser l'émergence d'entreprises de distribution indépendantes des maisons d'édition ou de consultation afin d'offrir une distribution nationale ou une force d'exportation efficace des logiciels québécois (industriels ou « grand public »).

COMMERCIALISATION (voir : priorités)
- Poursuivre nos efforts de commercialisation de logiciels au sein d'entreprises dont le volume de vente est en progression et supérieur à 250 000 $ pour l'édition des logiciels suivants :
    - de « tablette » (exemples : didacticiels, bureautique générale, tableur, etc.) ;
    - de communication (exemples : langage de programmation, traitements de langue ou de l'image, interfaces de communication, etc.) ;
    - de soutien aux industries de la culture et des communications (exemples : gestion cinématographique, gestion de billetterie, typographie, etc.

LES MÉDIAS ÉCRITS

SITUATION

- Instabilité sur le marché des revues — plusieurs nouveaux titres spécialisés sont rapidement remplacés ou achetés par les leaders du secteur ;
- fragilité financière des hebdos régionaux indépendants où les revenus proviennent de la publicité locale (concurrence inter-médias) ;
- concentration confirmée tant de la propriété des hebdos que de la presse d'affaires ;
- impact prévisible du Libre-échange sur la presse écrite.

ORIENTATIONS

- Favoriser les projets de développement des revues québécoises (le média doit avoir déjà publié six numéros pour être admissible) ;
- aider les hebdos dans leurs initiatives visant une exploitation plus efficace du marché publicitaire ;
- soutenir les médias dans leurs projets de modernisation et d'ouverture à de nouveaux supports (banque de données, dossiers de presse informatisés, etc.) ;
- seconder les éditeurs québécois dans leurs efforts pour pénétrer des marchés extérieurs : exportation de périodiques, adaptation ou création de nouveaux périodiques pour les marchés externes.

LES MÉTIERS D'ART ET LES ARTS VISUELS

SITUATION

- Désir de regroupement des galeries d'art contemporain à Montréal ;
- problèmes de distribution au niveau des métiers d'art ;
- réorientations de la Société de mise en marché des métiers d'art (SOMART) ;
- carence de sources de financement pour la production des métiers d'art (faiblesse des entreprises).

ORIENTATIONS

- Participer au développement des galeries d'art actives dans la promotion d'artistes contemporains, ayant déjà démontré une vitalité significative ;
- soutenir les entreprises de production de métiers d'art ayant au moins deux ans d'existence et ayant démontré le succès commercial de leurs produits ;
- maintenir nos efforts dans la mise en place et la consolidation de structures dynamiques et efficaces de mise en marché des produits de métiers d'art et harmoniser nos interventions à celles des autres intervenants gouvernementaux.

LE PATRIMOINE IMMOBILIER

SITUATION

- Proposition formulée par le MAC quant à l'implication de la Société dans la gestion et la restauration de Place Royale ;
- succès et fermeture du dossier « Les immeubles Thibaudeau et Chinic-Amyot » de Place Royale à Québec.

ORIENTATIONS

- Être disponible au financement de projets de recyclage d'immeubles, mis de l'avant par l'entreprise privée, concourant à la revitalisation d'un secteur et à la mise en valeur du patrimoine immobilier ;
- favoriser la revitalisation de Place Royale à Québec en procédant à la prise en charge de certaines propriétés du ministère des Affaires culturelles et en mettant l'accent en vue de leur gestion et de leur restauration.

LA RADIO

SITUATION

- Allègement de la réglementation au niveau de l'allocation du temps publicitaire par le CRTC ;
- tendance de remplacement de l'offre MA par le MF due à plusieurs facteurs (qualité du son, programmation, etc.) ;
- saturation de l'offre par rapport à la demande pour les régions de Montréal et de Québec ;
- mauvaise santé financière pour un pourcentage élevé (environ 40 %) des stations MA ;
- difficultés des stations de respecter les règles établies sur le contenu québécois (approvisionnement en musique vocale francophone) ;
- priorité du ministère des Communications au développement de la radio québécoise.

ORIENTATIONS

- Être réceptive aux demandes de financement des stations MA ou MF s'inscrivant bien dans les tendances du marché actuellement en force et qui désirent améliorer significativement l'offre radiophonique d'une région donnée ;
- s'ouvrir aux possibilités d'exportation d'expertise en radio ;
- soutenir les projets de productions radiophoniques indépendantes (radio souscrite) ;
- appuyer financièrement la création d'une nouvelle station MA ou MF dans une région insuffisamment desservie (financement conditionnel à l'obtention d'une licence par le CRTC) en promouvant le caractère distinct de la radiodiffusion francophone.

LES TÉLÉCOMMUNICATIONS

SITUATION

- Implantation des réseaux de vidéotex au Québec (Minitel, Alex, etc.) ;
- introduction sur le marché de nouveaux produits (no. de téléphone 1-900, etc.) ;
- difficultés persistantes dans la viabilité commerciale des nouveaux services de communication (vidéotex, banques de données, etc.).

ORIENTATIONS

- Appuyer la consolidation ou le regroupement de petites compagnies de téléphone ;
- être réceptive à des projets reliés à des nouveaux services télématiques ;
- seconder les entreprises de services de télécommunications (télématique, téléphonie, nouveaux services non-programmés, etc.) visant des marchés marginaux ou spécialisés ayant un potentiel significatif.

LA TÉLÉVISION

SITUATION

- Reconnaissance publique du caractère distinct de la télédiffusion francophone ;
- augmentation prochaine de l'offre de canaux spécialisés suite aux audiences du CRTC (TV5, Météo-Média, Canal-Famille, Musique Plus, le Réseau des sports) ;
- consolidation de la télévision payante ;
- désengagement de la SODICC en tant qu'actionnaire dans la télévision payante.

ORIENTATIONS

- Soutenir la production télévisuelle indépendante et les initiatives d'exportation et de coproduction ;
- être réceptive à des projets commerciaux de services non-programmés sur le câble (télé-magasinage, banques de données, etc.) ayant un potentiel commercial.

CHAPITRE 4

LES PRIORITÉS

Pour l'année 1988-89, nous proposons le choix de cinq priorités dont deux sont nouvelles, à savoir le livre et la câblodistribution. À noter que les événements artistiques majeurs, comme nous l'avions prévu l'an dernier, ne font plus partie de la liste des actions prioritaires de la Société.

Le choix de ces actions prioritaires tient compte de cinq critères principaux :

- le développement structurant d'un secteur ou d'un domaine ayant un effet d'entraînement significatif sur les industries de la culture et des communications ;
- le dynamisme de ce secteur ;
- la vitalité des entreprises y appartenant ;
- la possibilité de s'engager dans une action concrète et efficace à moyen terme ;
- l'environnement : les orientations gouvernementales et les politiques étatiques (notamment les actions prioritaires du ministère des Affaires culturelles et celles du ministère des Communications).

Outre les cinq priorités inscrites à ce chapitre, la SOGIC demeure ouverte à intervenir de façon prioritaire, à la demande de la Ministre des Affaires culturelles, dans des projets qui requièrent une action gouvernementale cohérente et concertée.

1. DÉVELOPPEMENT DE LA CHANSON ET DES VARIÉTÉS

Participer aux efforts actuels de promotion et de structuration du domaine de la chanson et des variétés en accentuant notre action plus spécifiquement dans les trois voies de développement suivantes :

- Participer, parallèlement aux programmes actuels de subventions, au renforcement des entreprises existantes afin de leur assurer des assises plus solides pour soutenir la création ;
- participer aux initiatives de commercialisation et d'exportation de produits québécois du domaine de la chanson et des variétés, et ce sur l'ensemble des supports pertinents à l'implantation du produit sur les marchés visés ;
- participer à l'intégration et à l'harmonisation des divers paramètres du développement d'artistes ou de productions. Soutenir une mise en marché plus agressive et plus pertinente à l'exploitation optimale d'une carrière.

2. L'ÉDITION DANS LE DOMAINE DU LIVRE

- Encourager la vitalité nouvelle de l'ensemble de l'édition au Québec en appuyant les initiatives de structuration industrielle des entreprises d'édition ;
- soutenir et seconder les projets d'exportation et de coédition permettant la diffusion du livre québécois ;
- être ouverte aux actions visant l'exportation de l'expertise en édition scolaire ou utilitaire.

3. CONSOLIDATION DES ENTREPRISES DE PRODUCTION AUDIOVISUELLE

- Accentuer la consolidation d'entreprises de production solides financièrement (par regroupement ou tous autres moyens) ;
- initier de nouvelles façons de développer des produits répondant aux besoins des marchés internationaux et ainsi augmenter la consommation internationale de la production québécoise ;
- soutenir l'exportation de produits audiovisuels (films et vidéos) à l'extérieur des frontières du Québec (par les télédiffuseurs, les producteurs privés ou par les distributeurs). Opérations de prospection, de mise en marché, de promotion et de coproduction ;
- appuyer les entreprises de production indépendantes.

4. COMMERCIALISATION DU LOGICIEL

- Poursuivre nos efforts dans l'édition de certains types de logiciels, auprès d'entreprises viables, ayant un potentiel d'exportation. Les types de logiciels visés par cette priorité sont les suivants :
    - de « tablette » (didacticiels, bureautique générale, tableur, etc.) ;
    - de communication (langages de programmation, traitements des langues ou de l'image, interfaces de communication, etc.) ;
    - de soutien aux industries de la culture et des communications (gestions cinématographiques, gestions de billetterie, typographies, etc.) ;
- être particulièrement réceptive aux projets de commercialisation de logiciels et de didacticiels ;
- favoriser l'émergence de maisons de distribution informatiques indépendantes et spécialisées pour l'exportation de logiciels industriels et « grand public ».

Pour être considérée comme priorité, l'entreprise doit avoir un volume de vente en progression et supérieur à 250 000 $.

À noter que cette priorité est inscrite pour la dernière année au plan de développement de la Société.

5. DÉVELOPPEMENT ET MUTATION DE LA CÂBLODISTRIBUTION

- Participer (en complétant l'action du ministère des Communications du Québec dans le domaine) au développement significatif que devrait connaître ce secteur en termes d'augmentation de l'offre des services et d'intégration des nouvelles technologies (stéréophonie, système adressable), etc. ;
- soutenir des initiatives (entreprises nouvelles ou expansion) pour câbler des territoires non desservis.

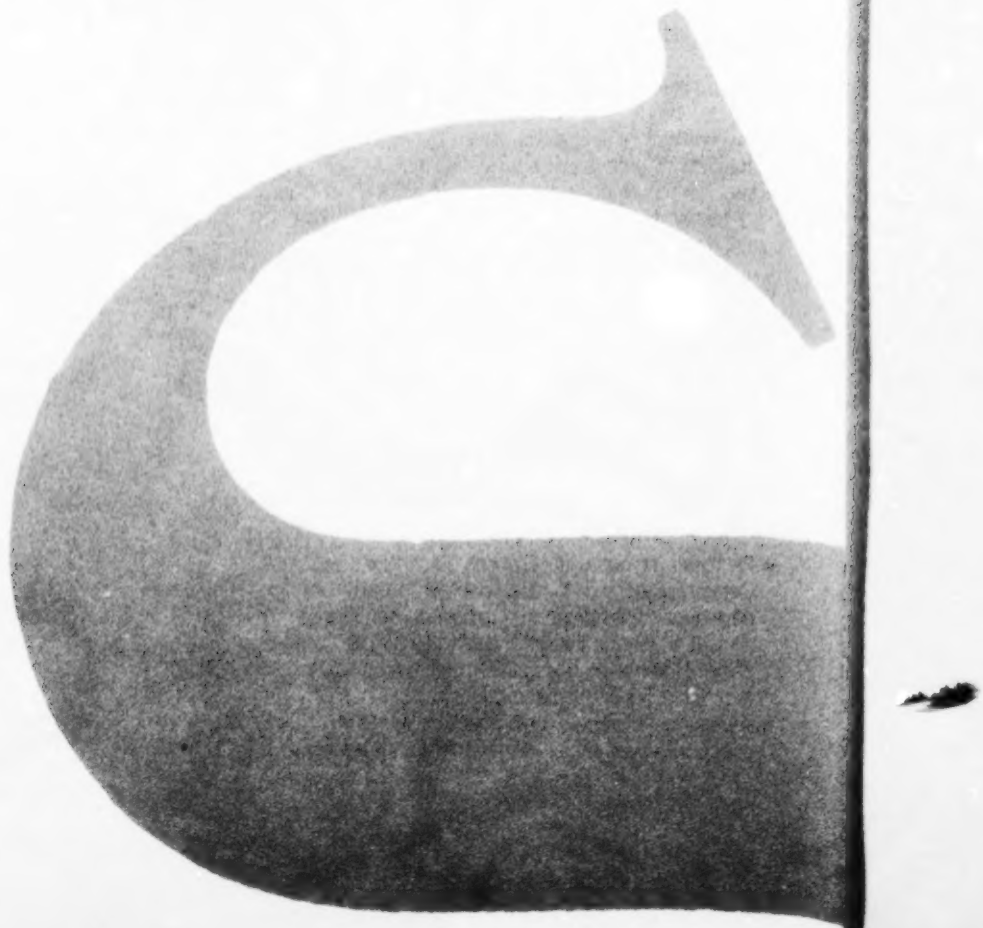
POLITIQUE FINANCIÈRE

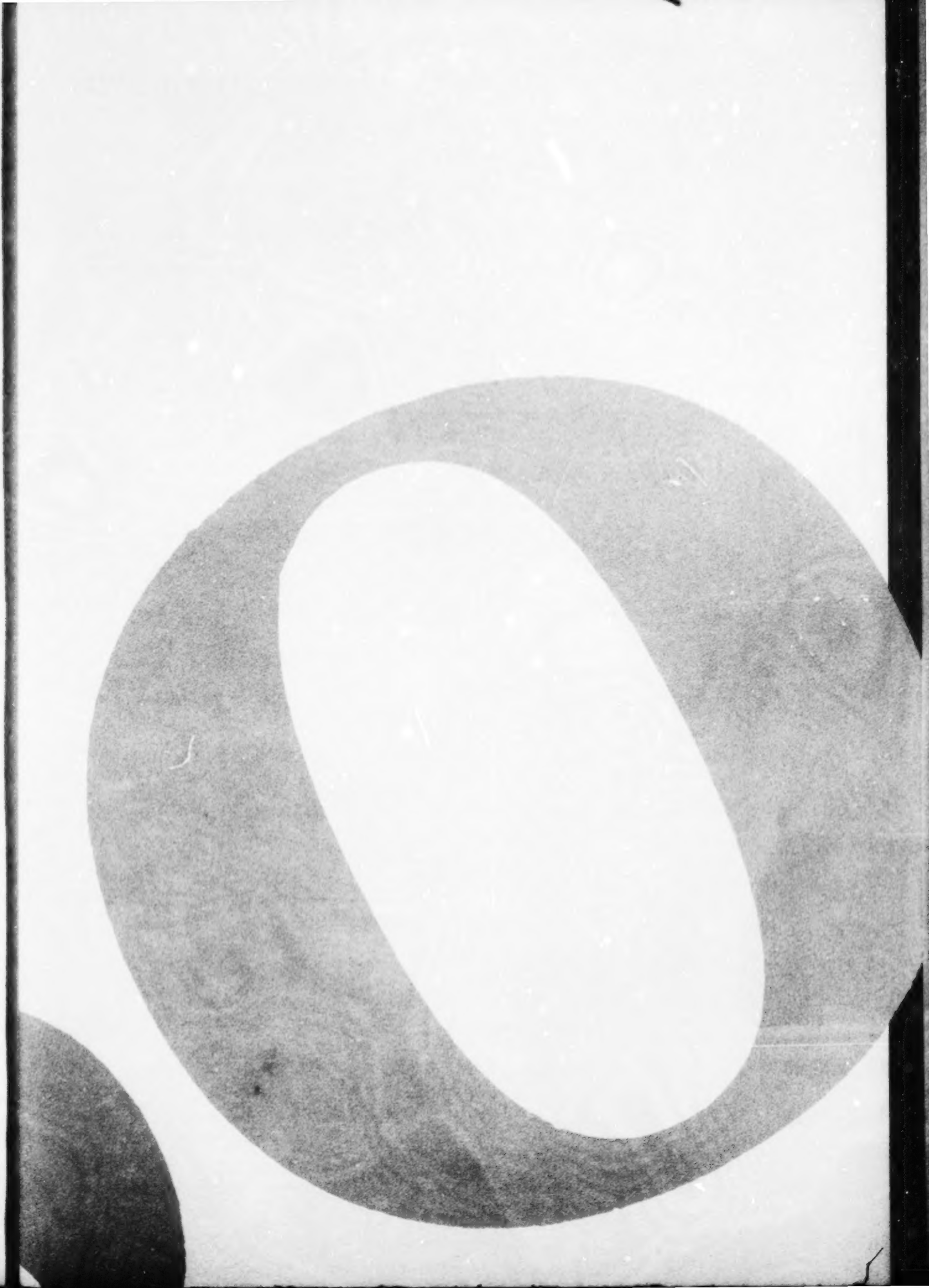
Ce document présente la politique financière de la Société générale des industries culturelles (SOGIC) en ce qui concerne le financement des entreprises.

Cette politique financière s'articule autour de deux axes :

1. une classification des demandes selon les buts et les effets prévisibles de l'intervention ;
2. une classification des demandes selon la nature et le risque financier qui leur sont associés.

Cette double classification nous conduit à une grille tarifaire qui détermine les conditions exigées par la SOGIC.





1. CLASSIFICATION SELON LES BUTS ET LES EFFETS DE L'INTERVENTION

Les entreprises ou personnes qui sollicitent un soutien financier de la SOGIC dans les secteurs de la culture, des communications et du patrimoine immobilier verront dans un premier temps leur demande évaluée en fonction des buts et des effets de l'aide financière sollicitée. De cette évaluation se dégageront trois catégories de dossiers :

A- Maintien en opération ;

B- Expansion ;

C- Développement de secteurs prioritaires.

A- MAINTIEN EN OPÉRATION

Notre aide, sous ce volet, servira à maintenir en opération une entreprise déjà existante qui connaît des difficultés financières temporaires et dont la disparition entraînerait des retombées négatives sur son secteur. L'importance de ces retombées devra être particulièrement significative dans les cas d'entreprises n'oeuvrant pas dans les secteurs jugés prioritaires dans le plan de développement de la SOGIC.

Tout investissement en de nouvelles immobilisations ou expansions des opérations normales de l'entreprise, non essentiel à sa survie, ne pourra faire l'objet d'assistance financière sous ce volet.

Aussi, le dossier du demandeur devra faire la démonstration que le soutien financier requis n'est pas disponible ailleurs aux conditions qui sont celles de la SOGIC et que l'entreprise sera potentiellement rentable à court terme. Enfin, elle devra rencontrer certaines exigences minimales, entre autres les critères financiers et industriels suivants :

a) les critères d'ordre financier
- mise de fonds maximale ;
- compétence de la direction ;
- rentabilité passée et future ;
- implication des actionnaires dans l'administration et qualité de la relève ;
- efficacité des systèmes de
  - production
  - contrôle
  - mise en marché ;
- valeur du plan de redressement de l'entreprise.

b) les critères d'ordre industriel
- état du marché pour des produits ou services comparables qui démontre une insuffissance de l'offre face à la demande ainsi que des perspectives de croissance dudit marché ;
- qualité du produit ou du service fondé sur sa valeur culturelle ou sur son exclusivité.

Enfin, toute décision favorable à l'octroi d'un soutien financier sous ce titre sera subordonnée aux conditions suivantes :
1. la sécurité optimale pour la SOGIC de ses avances de fonds, et ce moyennant les meilleurs garanties que permettent les circonstances ;
2. le choix d'un véhicule de soutien qui, quelle que soit sa nature selon les cas, puisse être aménagé de façon à faciliter l'opération de restructuration et/ou de consolidation de l'entreprise.

B- EXPANSION

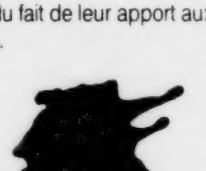
Les dossiers de la deuxième catégorie auront pour objet soit la création d'une nouvelle entreprise, soit l'expansion d'une entreprise existante par accroissement de sa capacité de production, par fusion avec une autre entreprise ou encore par le développement de nouveaux concepts ou de nouveaux produits. Les dossiers de ce type devrait démontrer, d'une part, la rentabilité à moyen terme de l'entreprise et, d'autre part, le respect de certains critères financiers et industriels tels :

a) les critères d'ordre financier
- compétence de la direction ;
- rentabilité financière à moyen terme ;
- mise de fonds suffisante ;
- perspective de croissance ;
- implication des actionnaires dans l'administration et la qualité de la relève ;
- efficacité des systèmes de
  - production
  - contrôle
  - mise en marché ;
- valeur du plan de développement de l'entreprise ;

b) un critère d'ordre industriel
- un marché insuffisamment exploité.

C- DÉVELOPPEMENT DE SECTEURS PRIORITAIRES

Les projets identifiés comme relevant d'un secteur prioritaire dans le plan de développement de la SOGIC seront examinés dans un esprit d'accueil qui soit apte à favoriser leur réalisation. Ainsi, les interventions de la Société dans tels cas seront plus généreuses que dans les cas précédents, tant au niveau des retours qui sont escomptés pour le service financier, qu'au niveau d'une plus grande souplesse dans les formes et modalités de ce service. Un tel accueil pour les dossiers de cette catégorie se justifie, bien sûr, du fait de leur apport aux secteurs industriels concernés.



2. CLASSIFICATION SELON LA NATURE DE L'INTERVENTION

Dans un second temps, trois classes de dossiers seront dégagées, selon la nature technique de l'intervention projetée et le degré de risque inhérent à cette intervention. Ces classes sont les suivantes :

CLASSE I : LE CAPITAL DE RISQUE

La notion de capital de risque se réfère à des prêts sous-garantis ou à l'achat de capital-actions d'une entreprise. Ici le prêt prendra généralement la forme d'un prêt participant. Il s'agit d'une forme de participation au succès de l'entreprise pour compenser le risque assumé par la SOGIC. Le rendement recherché variera d'un dossier à l'autre mais dans l'ensemble devra se situer au dessus du rendement sur les prêts garantis. Outre l'intérêt minimum déterminé par la grille tarifaire de la politique financière s'ajoutera, à ce type de prêt, une prime au rendement qui sera fonction des éléments suivants :
a) la qualité des garanties subordonnées ;
b) la force de l'entreprise ;
c) la nature du produit.

L'achat de capital-actions demeure une forme d'intervention exceptionnelle, normalement réservée à des situations où la participation active de la SOGIC apparaît essentielle à l'atteinte d'objectifs industriels et économiques précis.

CLASSE II : LES PRÊTS SUR INVENTAIRE

Cette classification se réfère à des prêts rotatifs garantis par les inventaires spécifiques de l'entreprise, sur lesquels la SOGIC établira une certaine valeur de liquidation.

CLASSE III : LES PRÊTS SUR IMMOBILISATIONS OU SUR RECEVABLES

Les prêts sur immobilisations se réfèrent à des prêts garantis par des terrains, bâtiments, équipements et autres biens matériels spécifiques, propriétés de l'entreprise. Quant aux prêts sur recevables, il s'agit de prêts garantis par les comptes recevables spécifiques de l'entreprise, dont la qualité sera évaluée selon les critères usuels.

3- GRILLE TARIFAIRE

Cette double classification ou catégorisation des dossiers selon, d'une part, les objectifs et les effets d'un soutien financier et, d'autre part, la nature et le risque financier associé à ce soutien, débouche sur une grille tarifaire pour déterminer la rémunération (notamment le taux d'intérêt) du service financier accordé par la SOGIC. La nature des garanties pouvant être mixte, le tarif effectif sera déterminé à partir d'une pondération au prorata de la nature des garanties.

GRILLE TARIFAIRE

	CATÉGORIES		
CLASSES	**A** **Maintien en opération**	**B** **Expansion**	**C** **Développement de secteurs prioritaires**
1 **Capitaux de risque**	Rendement minimum recherché : préférentiel + 4 %	Rendement minimum recherché : préférentiel + 3 %	Rendement minimum recherché : préférentiel – 1 %
2 **Prêts sur inventaires**	Préférentiel + 4 %	Préférentiel + 3 %	Préférentiel – 1 %
3 **Prêts sur immobilisations et recevables**	Préférentiel + 2 %	Préférentiel + 1 %	Préférentiel – 3 %

4- AUTRES ÉLÉMENTS DE LA POLITIQUE

4.1 PÉRIODICITÉ D'AJUSTEMENT DU TAUX D'INTÉRÊT

Le taux d'intérêt sur les prêts de la SOGIC seront ajustés mensuellement sur la base du taux préférentiel affiché par les principales institutions bancaires.

4.2 HONORAIRES DE GARANTIE DE PRÊT

Le montant d'honoraires exigé pour l'émission d'une garantie de prêt est égal à la moitié du différentiel entre le taux que la SOGIC aurait chargé si elle avait consenti le prêt et le taux préférentiel, sujet à un minimum de 1 %. Un premier paiement est versé lors de l'émission de la garantie pour une période de six mois et est non remboursable. Par la suite, les honoraires sont facturés mensuellement.

4.3 CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

La SOGIC se réserve le droit de prescrire certains correctifs d'ordre administratif lorsque des faiblesses manifestes se dégagent de l'examen de ses dossiers, de façon toujours à maximiser les chances de succès des projets ou opérations qu'elle soutient financièrement.

La SOGIC recherchera aussi à optimaliser les retombées économiques des projets, en particulier en regard de la création d'emplois et de l'exportation du produit ou du service concerné.

Enfin, il importe de signaler que les conditions associées à un soutien financier de la SOGIC peuvent être modifiées à cause d'une aide accordée aux mêmes bénéficiaires par d'autres organismes gouvernementaux.

SOGIC
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
DES INDUSTRIES CULTURELLES
QUÉBEC

801, rue Sherbrooke Est
4e étage
MONTRÉAL (Québec)
H2L 1K7
(514) 873-7768

À compter de septembre 88 :
1755, boul. René-Lévesque Est
Bureau 200
MONTRÉAL (Québec)
H2K 4P6

Bureau de Québec
20, rue St-Pierre
C.P. 5, Station B
QUÉBEC
G1K 7A1
(418) 643-2581

Mai 1988
Dépôt légal 2e trimestre 1988
Bibliothèque nationale du Québec

Conception graphique :
Gauthier et Associés
Designers inc.

Typographie :
Composition Solidaire inc.